

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada persaingan dunia bisnis saat ini menuntut pelaku bisnis agar lebih konsisten terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen akan produk yang ditawarkan. Sehingga perlu adanya manajemen yang berperan dalam menentukan strategi penjualan (Napitupulu & Hutabarat, 2022). Burjo burneo adalah burjo yang usaha bisnisnya dengan menjual berbagai macam produk makanan dan minuman serta berbagai makanan ringan lain dengan cepat saji. Burjo burneo mulai usaha bisnisnya pada tahun 2009 berlokasi di jalan seturan raya. Untuk memperlancarkan bisnis penjualan pemilik burjo burneo memperkerjakan beberapa karyawan dengan tugasnya yang masing-masing, mulai dari manajer, pelayan, koki dan bagian pendistribusian stok bahan produk. Sehingga keberadaan mereka memiliki peran yang sangat penting untuk menentukan strategi dan kelancaran bisnis penjualan kedepannya.

Berdasarkan pengamatan melalui wawancara dengan manajer burjo burneo bahwa proses pendistribusian stok bahan produk, dilakukan setelah persediaan yang ada di gudang habis. Bagaimana hal ini bisa terpengaruh oleh mekanisme *stocking* barang di burjo burneo, untuk menghindari adanya persediaan stok produk yang jumlahnya terlalu besar atau kecil perlu melakukan prediksi dengan data *mining* menggunakan data penjualan sebelumnya. Prediksi penjualan produk ialah aspek utama dari manajemen pembelian. Perkiraan sangat penting dalam menentukan tingkat persediaan dan secara akurat memperkirakan permintaan barang di masa depan telah menjadi tantangan yang berkelanjutan, terutama di dalam bisnis penjualan untuk dapat meramalkan persediaan stok barang di waktu yang akan mendatang.

Berdasarkan uraian di atas sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Implementasi data *mining* dengan metode *neural network* untuk memprediksi penjualan (studi kasus: burjo burneo seturan raya)”. Dengan implementasi metode *Neural Network* ini dapat memberikan dampak akurasi

penjualan pada burjo burneo, dan dapat memudahkan pengambilan keputusan dalam strategi penjualan kedepannya.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah yang dapat di definisikan dalam penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1.1 Bagaimana mengimplementasikan metode *neural network* untuk melakukan prediksi penjualan pada burjo burneo.?
- 1.2 Bagaimana tingkat akurasi hasil prediksi dengan model *neural network*.?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan yang akan dicapai oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui seberapa besar prediksi penjualan pada burjo burneo selama satu bulan kedepannya.
2. Menghasilkan sebuah akurasi data untuk prediksi penjualan dengan memakai metode *neural network* berdasarkan data-data yang terdahulu.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi peneliti
Penelitian ini dapat menambah wawasan dan kesempatan untuk mengimplementasikan pengetahuan pada data penjualan burjo burneo.
2. Bagi burjo burneo.
Dengan peramalan ini penjualan produk di burjo burneo dapat menjadi signifikan untuk memaksimalkan tingkat keuntungan.
3. Bagi Universitas.
Diharapkan dapat menambah kontribusi ilmu pengetahuan serta menambah khasanah pustaka akademik dengan di dokumentasikan

laporan skripsi ini, sehingga dapat menambah pengetahuan bagi mahasiswa lain.